

‘Niet zeuren en de handen aan de ploeg’

Bert Koopman
Amsterdam

Frans Fredrix (59) startte met zakenpartner Robin Heetkamp www.foodsource.nl, een adviesbureau voor fabrikanten van levensmiddelen. ‘Op een deel van hun kostprijs is vaak zeer veel te besparen.’

1 Wat doet Foodsource?

‘FoodSource helpt kleine en middelgrote fabrikanten en verkopers van B-merken of huismerken efficiënter in te kopen. Een inkoopscan kost €3500. Implementatie van de adviezen leidt vaak tot een besparing van 4% tot 6% op de producten en grondstoffen die ze verwerken.’

2 Huismerkfabrikanten worden uitgeknepen.

‘Als leverancier van een B-merk of huismerk is een goede kostprijs je bestaansrecht. Retailers hebben scherp zicht op de grondstoffen en andere kostencomponenten. Als je als fabrikant dan de inkoop onvoldoende onder controle hebt, heb je dus al een probleem. Vaak weet de verkoper aan tafel ook niet helemaal hoe het zit met die kosten en grondstoffen, in tegenstelling tot de retail-

Drie vragen aan Frans Fredrix



inkoper. Dan heb je dus helemaal niets meer in te brengen. Ik noem dat krokodillentranen omdat het wel erg makkelijk is de oorzaak van een probleem vervolgens extern neer te leggen.’

3 Huismerkleveranciers durven geen kritiek te uiten op retailers.

‘Ze willen niet in de krant en zijn bang afgerekend te worden op hun falen. Je moet je zaken goed voor elkaar krijgen. Dat geldt voor het hele commerciële proces, van inkoop en productontwikkeling tot verkoop. Zo word je sterker en minder uitspeelbaar. Dus: niet zeuren, handen aan de ploeg.’